

(19)日本国特許庁 (J P)

(12) 公 開 特 許 公 報 (A)

(11)特許出願公開番号

特開2002-140560

(P2002-140560A)

(43)公開日 平成14年5月17日(2002.5.17)

(51)Int.Cl. <sup>7</sup>	識別記号	F I	テーマコード*(参考)	
G 0 6 F 17/60	3 1 4	G 0 6 F 17/60	3 1 4	5 B 0 4 9
	Z E C		Z E C	5 B 0 5 5
	1 2 4		1 2 4	
	2 3 2		2 3 2	
	2 3 4		2 3 4 K	
審査請求 未請求 請求項の数9 O L (全 14 頁)				

(21)出願番号 特願2000-336183(P2000-336183)

(22)出願日 平成12年11月2日(2000.11.2)

(71)出願人 594067221

エー・アイ・ソフト株式会社

長野県諏訪市大和三丁目3番5号

(72)発明者 塚原 哲

長野県松本市中央二丁目1番27号 エー・

アイ ソフト株式会社内

(74)代理人 100095728

弁理士 上柳 雅誉 (外1名)

Fターム(参考) 5B049 BB46 CC00 CC02 EE00 EE05

EE41 GG00

5B055 CA05 CC00 CC04 CC06 EE04

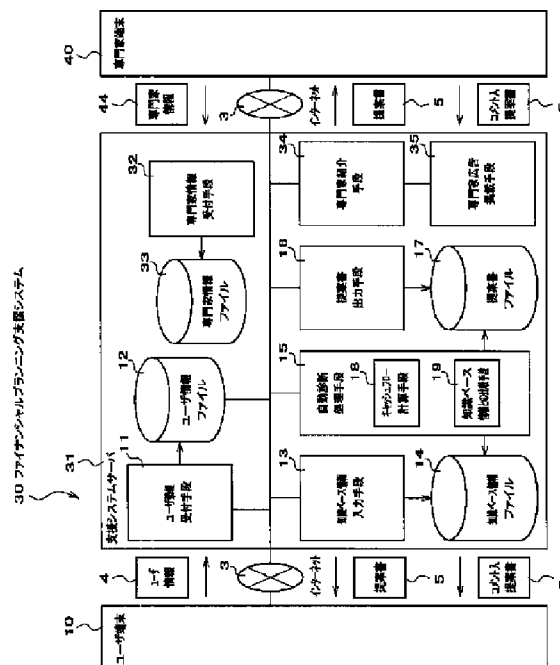
EE27 FA00 FB00

(54)【発明の名称】 ファイナンシャルプランニング支援システム

(57)【要約】

【課題】 ファイナンシャルプランの一般的な診断を自動診断システムで簡単に受けた後、さらに深く専門家のアドバイスを得たい場合には、その需要に応じて、最適のファイナンシャルプランナーを速やかに紹介し、逆に登録済みのファイナンシャルプランナーにはその格付けに応じた顧客を紹介することができる双方仲介斡旋機能を備えたファイナンシャルプランニング支援システムを提供する。

【解決手段】 ユーザ端末10と専門家端末40及び支援システムサーバ31とをインターネット3で接続して、ユーザ情報4と専門家情報44を適宜に検索及び紹介できるように夫々の受付手段、紹介手段、データベース及び広告掲載手段を備え、双方の希望する相手を迅速に検索し、当事者どうしの直接連絡に及び得るようにした。



## 【特許請求の範囲】

【請求項1】 ファイナンシャルプランに係る金融、年金、保険、不動産、税務、相続・事業継承のうち少なくともいずれか一つの相談情報を含むユーザ情報により、このユーザ情報の分析、診断及び相談に応じられる専門家の紹介が可能なインターネットを利用したファイナンシャルプランニング支援システムであって、資格、業務経歴及び得意分野を要件とする自己紹介記事を明示した専門家情報を受け付ける専門家情報受付手段と、

その専門家情報受付手段により受け付けられ、検証され、その専門家情報を所定の分類格付け基準に沿って格納する専門家情報ファイルと、ユーザの要望に応じて最適の専門家を紹介する専門家紹介手段と、

前記専門家の存在をインターネット上に広告する専門家広告掲載手段、前記ユーザが専門家を選択する専門家選択手段を備えたことを特徴とするファイナンシャルプランニング支援システム。

【請求項2】 前記専門家に前記ユーザ情報を送付するユーザ情報送付手段と、前記専門家が前記ユーザを選択するユーザ選択手段と前記専門家から前記ユーザへの連絡手段を備えたことを特徴とする請求項1に記載のファイナンシャルプランニング支援システム。

【請求項3】 前記ユーザ情報を受け付けるユーザ情報受付手段と、

受け付けた前記ユーザ情報を格納するユーザ情報ファイルと、

金融、年金、保険、不動産、税務、相続・事業継承に関する知識ベース情報を格納する知識ベース情報ファイルと、

前記知識ベース情報の入力を行う知識ベース情報入力手段と、

前記知識ベース情報を参考にして、前記ユーザ情報の現状分析と改善プランの策定を行う自動診断処理手段と、その自動診断処理手段で処理された現状分析結果と改善プラン策定結果を提案書として出力する提案書出力手段と、

出力された前記提案書を格納する提案書ファイルを備えたことを特徴とする請求項1乃至請求項2のうちの1項に記載のファイナンシャルプランニング支援システム。

【請求項4】 前記ユーザ情報を受け付ける段階で前記ユーザの利用目的が堅実な財政に支えられた生涯設計を希望するか又は積極的に利益を追求するかを確認する利用目的確認手段と、利用目的確認後に前記ユーザの希望に沿って堅実運用と積極運用を区別する運用方針区別手段を備えたことを特徴とする請求項1に記載乃至請求項3のうちの1項に記載のファイナンシャルプランニング支援システム。

【請求項5】 前記専門家広告掲載手段により広告する

際に前記専門家から広告掲載料を徴収する徴収手段を備えたことを特徴とする請求項1乃至請求項4のうちの1項に記載のファイナンシャルプランニング支援システム。

【請求項6】 前記ユーザ情報に関連する企業の広告を掲載する企業広告掲載手段を備え、その企業広告掲載手段により広告する際に広告掲載料を徴収する徴収手段を備えたことを特徴とする請求項1乃至請求項5のうちの1項に記載のファイナンシャルプランニング支援システム。

【請求項7】 前記運用方針区別手段により区別した結果に応じて、予め設定された数種類の運用呼称を選択し、その選択された運用呼称を画面表示及び前記提案書の出力帳票に明示する運用呼称切替手段を備えたことを特徴とする請求項1乃至請求項6のうちの1項に記載のファイナンシャルプランニング支援システム。

【請求項8】 前記運用方針区別手段により区別した結果に応じて、このファイナンシャルプランニング支援システムの利用料金徴収方法を、前記専門家の側に予め設定された課金徴収手段により、前記ユーザの利用料金を代理徴収する手段へと切り替える徴収方法切替手段を備えたことを特徴とする請求項1乃至請求項7のうちの1項に記載のファイナンシャルプランニング支援システム。

【請求項9】 前記ファイナンシャルプランニング支援システムの管理者又は前記専門家は、前記ユーザ情報又は前記提案書の内容から前記ユーザの関心ある情報を前記知識ベース情報ファイルから検索し、その関心ある情報を前記ユーザに通知する関心情報通知手段を備えたことを特徴とする請求項1乃至請求項8のうちの1項に記載のファイナンシャルプランニング支援システム。

## 【発明の詳細な説明】

## 【0001】

【発明の属する技術分野】本発明は、金融、年金、保険、不動産、税務、相続・事業継承のファイナンシャルプランの支援を行うファイナンシャルプランニング支援システム（以下、「本システム」とも称する）に関するもので、企業に雇用された人や小規模事業主などの他、機関投資家ではない個人投資家程度までを主な対象ユーザとし、個人の生涯に亘る家計を初めとする人生設計等（以下、「ライフデザイン作成」とも称する）の一般的事項から、ハイリスクハイリターンを踏まえての高度に専門的な資産運用に関する事項まで、あらゆる相談に応じられる柔軟性を持ち、証券会社等の企業に所属する企業系又は所属しない個人営業のファイナンシャルプランナー、社会保険労務士、税理士その他の専門家までも、前記対象ユーザに適宜紹介できるようにインターネット等を応用して構築した知的システムである。

## 【0002】

【従来の技術】近年になって、自己実現のためのライフ

デザイン作成、より有利な資産運用法の模索、或いは雇用不安や老後への備えに対する検討など、ファイナンシャルプランの作成や見直しを行う人が多くなってきた。また、確定拠出型年金制度（日本版401k）の導入は、自己責任で投資信託などの金融商品を運用して将来の年金額を確保するというもので、資産運用に対する自己管理がますます重要視されるようになりつつある。

【0003】

【発明が解決しようとする課題】しかし、個人や個人事業主がファイナンシャルプランの作成や見直しを行うとき、金融関係は銀行や証券会社に、年金関係は社会保険事務所や社会保険労務士に、保険関係は保険会社に、不動産関係は不動産鑑定士や宅地建物取引主任者に、税務関係は税理士に、相続・事業継承関係は税理士にと、個別の専門家にそれぞれ相談している。これらの専門家にとっては、得意とする分野では十分にコンサルティングを行うことができるものの、全ての分野について相談者（以下、「ユーザ」と称する）が満足するコンサルティングを行うことは現実的には難しい。したがって、ユーザは、複数の分野に跨る相談事項がある場合には、それぞれの専門家に相談して、最終的には自分で問題点や改善策を再度整理し直さなければならないという不都合があった。

【0004】一方、最近になって、複数の分野に跨って総合的にコンサルティングを行うファイナンシャルプランナーと呼ばれる専門家の存在が着目されるようになってきた。しかし、このファイナンシャルプランナーは、それぞれに得意分野を有しているものの、必ずしも全分野において深い専門知識と豊富な経験を持ち合わせているとは限らない。また、ユーザはどのファイナンシャルプランナーがどの分野に精通しているか、どこに連絡すれば自分の相談事項に相応しいファイナンシャルプランナーを紹介して貰えるかなど不明なことが多い。

【0005】このように、ユーザがファイナンシャルプランナーに相談する際には、ファイナンシャルプランナー探しと判断、相談に係る何回もの連絡、相談時間の確保などの煩わしさに加え、相談料金やプライバシー保護への不安、さらには面識のない専門家に接することへの気後れ感が生じたりするという問題点があった。さらに、前記専門家の中でも証券会社等の法人に所属しない個人営業のファイナンシャルプランナー（以下、独立系FPと称する）等の場合は逆に前記ユーザに適宜紹介してもらえれば独立して顧客を得られ、安定的に営業できる可能性が予想されるのに、そのようなユーザと専門家とを直接に結び付けられる媒体や制度が確立していなかった。

【0006】本発明は、以上のような問題点を解決するために創案されたもので、手軽にファイナンシャルプランの支援を受けることができ、しかも多様なユーザの要望に柔軟に対応し、かつ信頼のおけるファイナンシャル

プランニング支援システムの提供を目的としている。

又、前記独立系FPにとっては、逆にユーザに適宜紹介してもらえるような、言わば双方向の検索及び紹介を自在とし、安定的に営業できる体制づくりに寄与することまでも目的としている。さらに、証券会社等の法人に所属するファイナンシャルプランナー（以下、企業系FPと称する）にとっては、ユーザ動向の把握、新製品の開発等に非常に有効なマクロな集計情報を簡単に入手でき、このシステムが自社商品の販売機会の増大にも役立つようにすることも目的としている。

【0007】

【課題を解決するための手段】本発明は、上記の目的を達成するために提供されるものであり、その請求項1に係る発明では、ファイナンシャルプランに係る金融、年金、保険、不動産、税務、相続・事業継承のうち少なくともいずれか一つの相談情報を含むユーザ情報を受け付けて、このユーザ情報の分析、診断及び相談に応じられる専門家の紹介が可能なファイナンシャルプランニング支援システムであって、資格、業務経歴及び得意分野を要件とする自己紹介記事を明示した専門家情報を受け付ける専門家情報受付手段と、その専門家情報受付手段により受け付けられ、検証され、その専門家情報を所定の分類格付け基準に沿って格納する専門家情報ファイルと、前記ユーザの要望に応じて最適の専門家を紹介する専門家紹介手段と、前記専門家の存在をインターネット上に広告する専門家広告掲載手段と、前記ユーザが専門家を選択する専門家選択手段を備えた。

【0008】このことにより、個人の家計の収支、財務の分析及びライフデザイン作成等の一般的事項からハイリスクハイリターンを踏まえての高度に専門的な資産運用に関する事項まで、あらゆる相談に応じられる柔軟性を持ち、前記企業系FP及び前記独立系FP等の専門家を前記対象ユーザに適宜紹介できるようになった。尚、前記独立系FP等を紹介できるのだから、前記企業系FPを前記対象ユーザに適宜紹介することは、連絡手段においても連絡の効率においても、容易に目的を達成できる。何故ならば、前記企業系FPは連絡の窓口をより広く分かり易く公開し、かつ本人の所属する企業等の支援も受けやすいからである。又、知名度の低い前記専門家を広告宣伝できるので、職業別電話帳に広告掲載する以上の効果がある。従って、前記専門家にとっては、職業斡旋の機能及び自身の広告宣伝をする効果がある。

【0009】又、請求項2に係る発明では、前記専門家に前記ユーザ情報を送付するユーザ情報送付手段と、前記専門家が前記ユーザを選択するユーザ選択手段と前記専門家から前記ユーザへの連絡手段を備えたので、専門家の立場から見ると不適切なユーザを除外し、交渉する価値のあるユーザ情報のみを選別できるので、無駄なく効率よいコンサルティング活動ができる。又、前記専門家が自ら積極的に顧客及び仕事を獲得できる。

【0010】又、請求項3に係る発明では、前記ユーザ情報を受け付けるユーザ情報受付手段と、受け付けた前記ユーザ情報を格納するユーザ情報ファイルと、金融、年金、保険、不動産、有価証券、商品先物相場、税務、相続・事業継承に関する知識ベース情報を格納する知識ベース情報ファイルと、前記知識ベース情報の入力を行う知識ベース情報入力手段と、前記知識ベース情報を参考にして、前記ユーザ情報の現状分析と改善プランの策定を行う自動診断処理手段と、その自動診断処理手段で処理された現状分析結果と改善プラン策定結果を提案書として出力する提案書出力手段と、出力された前記提案書を格納する提案書ファイルを備えた。

【0011】このことにより、前記ユーザは前記専門家を紹介される以前に、コンピュータによる自動診断を受け、シミュレーションした数字、グラフ、及び想定問答集の模範解答もしくは前記専門家からの短文コメント等であり、既知の環境情報の中ではベストと考えられる一般解を記載した前記提案書を手軽に受け取れる。又、前記専門家も本格的な面談に到る以前に、前記短文コメント等で前記ユーザの関心と呼べるので、手軽な自己紹介に近い営業活動が効果的にできる。さらに、コンピュータにできる程度のことは大抵実行済みであり、その後は専門家自身にしかできないことに専念できるので、負担が軽くなり、その分だけ、良い仕事ができると共に、ユーザに直課されるコンサルタント料を低く抑えることが可能となる。

【0012】請求項4に係る発明では、前記ユーザ情報を受け付ける段階で前記ユーザの利用目的が堅実な財政に支えられた生涯設計を希望するか又は積極的に利益を追求するかを確認する利用目的確認手段と、利用目的確認後に前記ユーザの希望に沿って堅実運用と積極運用を区別する運用方針区別手段を備えた。このことにより、企業に雇用された人や大多数の一般個人が望んで止まない堅実な資産運用を主たる目的とした需要に対応して信頼を得られ、一方ではハイリスクハイリターンを踏まえての高度に専門的な資産運用を主たる目的とした需要にも対応できる。

【0013】又、請求項5に係る発明では、前記専門家広告掲載手段により広告する際に前記専門家から広告掲載料を徴収する徴収手段を備えたので、このファイナンスプランニング支援システムを運営する経費を前記広告掲載料収入で賄い得る。従って、前記ユーザの利用料金を安くあるいは無料にできる。従って、このファイナンスプランニング支援システムが普及し、その利用が盛んになる。

【0014】請求項6に係る発明では、前記相談情報に関連する企業の広告を掲載する企業広告掲載手段と、その企業広告掲載手段により広告する際に広告掲載料を徴収する徴収手段を備えたので、このファイナンスプランニング支援システムを運営する経費を前記広告掲載

料収入で賄い得る。従って、前記ユーザ及び前記専門家の利用料金を安くあるいは無料にできる。従って、このファイナンスプランニング支援システムが一層普及し、その利用がますます盛んになる。

【0015】又、請求項7に係る発明では、前記運用方針区別手段により区別した結果に応じて、予め設定された数種類の運用呼称を選択し、その選択された運用呼称を画面表示及び前記提案書の出力帳票に明示する運用呼称切替手段を備えた。このことにより、本システムの利用法に関して重大な間違いを起こすことが避け易く、全ての人が安心して利用できる。又、ファイナンスプランのように一般にはまだ馴染みの薄いカタカナ言葉であっても、利用者に最も分かり易い呼称を適宜に使い分けられ、さらなる利用の発展を促がす効果が有る。

【0016】又、請求項8に係る発明では、前記運用方針区別手段により区別した結果に応じて、このファイナンスプランニング支援システムの利用料金徴収方法を、前記専門家の側に予め設定された課金徴収手段により、前記ユーザの利用料金を代理徴収し、前記ファイナンスプランニング支援システムの管理者が前記専門家を經由して間接的に課金する手段へと切り替える徴収方法切替手段を備えた。このことにより、本システムの利用料金に関し、大多数の堅実運用のユーザには低価格で、比較的少数の積極運用のユーザには応分の価格設定が自由にでき、社会通念に照らして妥当性が認められ、かつ本システムの管理者にとって経営に寄与し得る。従って、世間に一般化する程にさらなる発展を促がすので、多くの人の要望に答えられる前記専門家の知識経験等を安価に利用できる効果が有り、全ての人が安心して利用できる。

【0017】又、請求項9に係る発明では、前記ファイナンスプランニング支援システムの管理者又は前記専門家は、前記ユーザ情報又は前記提案書の内容から前記ユーザの関心ある情報を前記知識ベース情報ファイルから検索し、その関心ある情報を前記ユーザに通知する関心情報通知手段を備えたので、一度のみならず、繰り返し前記ユーザと接触する機会を得られ、前記ユーザは繰り返しこのファイナンスプランニング支援システム及び前記専門家を利用する可能性が高くなる。

【0018】

【発明の実施の形態】図1を参照して本発明のファイナンスプランニング支援システム（以下、「本システム」とも称する）の構成と動作概要について説明する。本実施形態ではインターネットを利用したクライアントサーバ型のシステム構成を例にして説明する。図1はそのシステム構成を示すブロック図である。図1において、ユーザ端末10は本ファイナンスプランニング支援システム30を利用するユーザが使用する端末である。支援システムサーバ31は、ユーザ情報4即ち、ユーザに問診した内容に基づいて、自動診断を行う自動診

断処理手段15も内蔵しており、本システム30全体を統括運営する管理者の管理下に設置される。ユーザ端末10と支援システムサーバ31とはインターネット3で互いに接続されている。ユーザ情報4はユーザが入力する入力情報である。提案書5は自動診断の結果が記載された出力情報である。即ち、ユーザ端末10からユーザ情報4がインターネット3を介して支援システムサーバ31に送信されると、自動的に提案書5がユーザ端末1に返信される。又、提案書5を閲覧した前記専門家が、適切なアドバイスできる場合は、短文コメントを提案書5の所定欄に記入しコメント入りの提案書5aとしてユーザ端末1に返信することもできる。

【0019】又、支援システムサーバ31は、ユーザ情報4を受け付けるユーザ情報受付手段11、ユーザ情報4を格納するユーザ情報ファイル12、知識ベース情報を入力する知識ベース情報入力手段13、知識ベース情報を格納する知識ベース情報ファイル14、診断結果を提案書5として作成し出力する提案書出力手段16、出力された提案書5を格納する提案書ファイル17、自動診断処理手段15、専門家情報受付手段32、専門家情報ファイル33、専門家紹介手段34及び専門家広告掲載手段35から構成される。

【0020】次に、ユーザ情報4について説明する。ユーザ情報4は、先ずユーザが本システム30を利用する目的を明示し、金融、年金、保険、不動産、税務、相続・事業継承のうち少なくともいずれか一つの相談情報を含む。このユーザ情報4の入力は、図示しないマネープラン・カルテのような入力シートを用いる。そのマネープラン・カルテでは、家計簿チェック、貯蓄・保険チェック、家族構成、これから5年間の予定・目標、相談したいこと、趣味・私の性格の各記入欄が用意されている。本発明においては、前記「相談したいこと」がポイントであり、本発明はこれに的確な回答するための知的システムであり、詳細は後述する。

【0021】このマネープラン・カルテは、支援システムサーバ31から専用の情報入力フォームによって提供されるようにすれば、ユーザは情報入力を簡単に行うことができる。このような入力シートへの情報入力は、支援システムサーバ31の入力操作ガイドによる対話式入力としてもよいし、入力シートを一旦ユーザ端末1にダウンロードして、情報入力後に支援システムサーバ31に送信されるようにしてもよい。

【0022】次に、ユーザ情報受付手段11とユーザ情報ファイル12について説明する。ユーザ情報受付手段11は、インターネット3を介してユーザ端末10から送信されたユーザ情報4を受信して、ユーザ情報ファイル12に格納する。本ファイナンシャルプランニング支援システム30の利用形態を会員制とする場合には、ユーザ情報受付手段11に認証手段を備えるようにして、ユーザの利用者資格をチェックする。

【0023】例えば、ユーザに会員番号とパスワードの入力を求め、事前に登録された会員番号とパスワードの照合を行う。このとき、正規ユーザに対しては、本システムの利用を何回でも許可したり、知識ベース情報の検索と閲覧を許可するようにしてもよい。また、ゲスト参加のユーザに対しては、1回だけの利用を許可し、知識ベース情報14の閲覧を制限したり不許可にするなどしてもよい。

【0024】ここで、本システムの一部をなすように内蔵されたファイナンシャルプラン自動診断システム（以下、「自動診断システム」とも称する）の説明をする。自動診断システムにおいて、金融、年金、保険、不動産、税務、相続・事業継承のうち少なくともいずれか一つを含むユーザ情報4が診断項目として入力されると、このユーザ情報4の現状分析、問題点の抽出、解決策のシミュレーション、及び改善プランの策定が自動的に行われる。

【0025】ユーザ情報4の入力は一括入力形式でもよいし、対話形式による個別入力でもよい。自動診断の結果は、提案書5として作成され、問題点や改善策が記載される。また、この提案書5には診断結果のコメントのほか、ライフプラン表、収入と支出グラフ、預貯金等と借入金グラフなどの帳票が含まれる。このように、ユーザは、計算式から一般解が導き出せたり想定問答集に正解が用意されている性質の相談内容であれば、わざわざ専門家に依頼することなく、短時間にしかも手軽にファイナンシャルプランの自動診断を受けることが可能となる。

【0026】又、前記自動診断システムにおいて、自動診断処理手段15が、キャッシュフローの計算を行うキャッシュフロー計算手段18と知識ベース情報との比較手段19とを備え、ユーザ情報4の現状分析と改善プランの策定も行っている。前記自動診断システムでは、ユーザ情報4に含まれる各種データの中から、金銭の収支状況、貯蓄や運用に使用できる資金の状況など、手元にある流動資金（以下、「キャッシュフロー」と称する）をまず計算する。

【0027】次に、保険料支払額やローン返済額の収入に対する割合、モデル別家計データなど、予め蓄積した知識ベース情報との比較を行う。このように、ユーザ情報4からキャッシュフローを算出し、知識ベース情報との比較を行うことによって、収支のバランス、家計の健全度、資産運用の安定性や収益性など、現状分析による問題点の抽出を的確に行うことが可能となる。また、知識ベース情報に含まれる各種情報を参考にし、解決策をシミュレーションして、より好ましい改善プランを策定することも容易に可能となる。ただし、ここでは前記シミュレーションのための数式モデルの具体的説明は省略するが、例えば、周知の住宅ローン及び年金計算等に対応するプログラムがそれに該当する。

【0028】又、前記自動診断システムにおいて、前記ユーザ情報4の受付と提案書5の出力とを、インターネット3を用いて可能としている。そして、前記自動診断システムでは、インターネット3を利用してクライアントサーバ型のシステムを構成し、ユーザはインターネット3に接続可能なユーザ端末10から当該自動診断システムが提供するホームページにアクセスする。ユーザは所定の図示しない画面に案内された操作に従ってユーザ情報4を入力すると、診断結果が同様にインターネット3でユーザ端末10に通知される。ユーザ情報4の入力に用いる入力シート(図示せず)を、例えば、サーバから情報入力フォームを提供するようにすれば、ユーザは簡単に所定の診断項目を入力することができる。また、当該自動診断システムの利用を会員制にすれば、会員ユーザは何回でも当該自動診断システムを利用することができる。このように、ユーザはインターネット3にアクセス可能な環境であれば、より一層手軽にフィナンシャルプランの自動診断を受けることが可能となる。

【0029】知識ベース情報ファイル14は、金融情報、年金情報、保険情報、不動産情報、税務情報、相続情報、及び関連情報等を格納し、最新の情報に更新するようになっている。又、知識ベース情報ファイル14の金融情報は、預貯金や有価証券などの金融商品リスト、住宅や自動車などのローン商品リスト、投資信託に関する格付リスト等の情報を含む。ここで、金融商品やローン商品は、予めその商品の特徴に応じて分類や重み付けをしておく。例えば、金融商品の場合、ローリスク、ミドルリスク、ハイリスクの各タイプ別分類を行う。また、金利上昇時には信託商品が適し、金利低下時には株式が適するなどの色分けをしておく。

【0030】又、知識ベース情報ファイル14の年金情報は、国民年金や厚生年金などの公的年金に関する保険料、標準報酬月額表、受給資格要件、受給額算出式等の情報を含む。そして、年金制度のあらまし、種別変更届出、年金給付の経過措置等の制度情報も含めておく。

【0031】又、知識ベース情報ファイル14の保険情報は、生命保険や損害保険などの保険商品リスト、保険金受取時の課税種別、課税額算出式等の情報を含む。保険商品は商品ごとに保険料、保険金、配当金、解約返戻金などの情報を含める。また、金融商品の場合と同様に、予めその商品の特徴に応じて分類や重み付けをしておく。

【0032】又、知識ベース情報ファイル14の不動産情報は、不動産売買の手続手順、土地評価方式別の評価額算出式、不動産の売買や取得に伴う課税種別、課税額算出式、不動産所得計算に用いる減価償却費の算出式情報等を含む。また、土地有効利用方法、建築物の用途制限、地域分類と用途例、法的な許認可や届出等の情報も含めておく。

【0033】又、知識ベース情報ファイル14の税務情

報は、所得税に関する所得分類と課税額計算式、給与所得の簡易算出表、各種控除額算出式等の所得税情報や、法人税に関する所得区分と税率などの法人税情報を含む。また、有価証券譲渡に伴う課税種別と課税額算出式、配当所得に伴う課税額算出式等の情報のほか、毎年のように実施される税制改正のあらましなどの制度情報も含めておく。

【0034】又、知識ベース情報ファイル14の相続情報は、相続に関する相続税の課税計算式、各種控除額算出式、延納や物納の方法、財産の評価方法、相続に伴う各種届出様式等の相続情報を含む。また、事業継承に関する事業継承対策リスト、会社規模判定表、持株割合による株式評価方法、資産価額算出式等の事業継承情報を含む。また、贈与に関する贈与税額算出式、控除要件等の贈与情報も含めておく。

【0035】又、知識ベース情報ファイル14の共通情報は、前記した6分野に跨る種々の情報である。例えば、主要金利指標や物価動向指数などの金融統計データ、公的融資リスト、簡易生命表、冠婚葬祭費用、モデル別家計データ、健康保険や介護保険の情報、6分野に関するFAQ(Frequently Asked Questions:よくある質問集)などを含めておく。これらの情報は夫々各分野の情報に含めるようにしても良い。そして、想定問答プログラムを常時最新の内容に更新し、提案書出力手段16に情報提供し、提案書5に反映させる。

【0036】又、これらの情報からなる知識ベース情報は、知識ベース情報入力手段13によって知識ベース情報ファイル14に格納される。セキュリティの問題もあり、この知識ベース情報の入力操作は、支援システムサーバ31の管理者など、本システムの運営者のみが行えるもので、例えば、支援システムサーバ31の図示しない入力装置を用いる。尚、ここで、ユーザ情報4に含まれる家計データの一部を自動的に知識ベース情報に取り込むようにしてもよい。職業別や地域別に家計データが順次蓄積されるようにすれば、経験則に基づき、よりの確な診断を行うことができる。

【0037】又、自動診断処理手段15は、図1に示すように、キャッシュフローの計算を行うキャッシュフロー計算手段18と知識ベース情報との比較手段19とを備えており、ユーザ情報4の現状分析と改善プランの策定を行う。

【0038】キャッシュフロー計算手段18は、ユーザ情報4に含まれる各種データの中から、金銭の収支状況、貯蓄や運用に使用できる資金の状況などのキャッシュフローを計算する。現在の収入や支出が所定の変動率に従って推移するものと仮定して、子供の出生・入学・就職・結婚、住宅や自動車の購入、親の介護、自身の退職、年金受給等の主要イベントに必要な費用を盛り込んで将来にわたっての収支データを算出する。キャッシュ

フローの分析結果から、例えば、収入に対して支出が上回るようであれば、問題点として抽出する。住宅購入時のローン計算や金利変動時の各種収支データのシミュレーション計算も行う。

【0039】さらに、知識ベース情報との比較手段19は、モデル別家計データなど、蓄積されている知識ベース情報との比較を行う。例えば、保険料の受取額は必要死亡保障額の100%以上、住宅ローンの返済額は年収の25%以内、貯蓄率は給与の21%以上、賞与の43%以上など、経験的に割り出された目安を設けておき、これを満たすかどうかチェックする。また、子供の教育資金、住宅購入資金、老後の生活資金など、ある程度まとまった額の資金についても所定の基準値を設定しておき、この基準値に達しない場合は問題点として抽出する。

【0040】このようにして抽出された問題点に対する対策として、例えば、支出を抑制する場合には、毎月の保険料や住宅購入予算の減額を提案する。減額をいくらにすれば収支が健全になるかシミュレーションを行う。また、貯蓄や運用に回す余裕がある場合には、住宅ローンの繰上返済や金融商品の見直しなどのシミュレーションを行う。シミュレーションの結果は改善プランとして作成される。このとき、ユーザの価値観と現況から本人が何を優先するかを前記問診の時点で確認し、ユーザの意向を踏まえつつシミュレーションを行うこともできる。つまり、貯蓄重視、生活レベル維持、金融商品への投資リスクの大小などの要素を加味する。そして、現状分析結果と改善プランの策定結果は、提案書出力手段16によって提案書5として作成される。この提案書5は、診断コメントと帳票から構成される。診断コメントは各種計算に用いた前提条件、問題点や改善案を記載したもの（図示せず）である。又、この提案書5は、前記専門家にユーザ情報4を送付する手段としても用いられ、この提案書5が前記専門家にインターネット3を介して開示される際に、前記ユーザを特定できる情報を予め隠すことは前記管理者の守秘義務であり、そのための所定のプログラムも本システム30に備えられている。そして、前記専門家は、この提案書5に適切な短文でなるコメントを記載して提案書5aとなし、本システム30経由で前記ユーザへ返送する。

【0041】図示しないライフプラン表はユーザが計画しているところの、例えば住宅購入など出費を伴うイベントであり、キャッシュフロー表は、予測される収支データを年次別にまとめる帳票である。このライフプラン表はユーザ情報4に基づいて作成されるもので、家族一人一人の主要イベント例えば進学、結婚等が記載される。ここで、収入については、現収入が所定の賃金上昇率に従って増加するものとして計算される。支出については、現支出をベースに物価上昇率、家族増や自動車購入などに伴う支出増を加味して計算される。ここで、キ

ャッシュフローは収支差額欄に示される額とその年次推移で、収入合計－（経常支出＋一時支出）で算出される。尚、当然に前記した賃金上昇率及び物価上昇率は時局に応じて、適宜更新すべきであり、昨今のように世相の変化が著しく、過去の経験則も数年で陳腐化するからこそ、知識ベース情報ファイル14のメンテナンス如何により、本システム30の精度及び信頼性を高め得る。

【0042】要するに、好況時又はインフレ時には借金しても現物資産の購入、不況時又はデフレ時には借金を速やかに返済し、支出を締めて現金資産、即ち前記キャッシュフローを充実させる等、さらに国内が低金利時には例えば米国債券等により高利回りを確保する等の時勢に適応させる。又、それを実行するための指標を数字やグラフで示すのである。

【0043】このように、ユーザ情報4からキャッシュフローを算出し、知識ベース情報ファイル14との比較を行うことによって、収支のバランス、家計の健全度、資産運用の安定性や収益性など、現状分析による問題点の抽出を的確に行うことが可能となる。また、知識ベース情報ファイル14に含まれる種々の情報を参考にして、解決策をシミュレーションして、より好ましい改善プランを策定することも容易に可能となる。

【0044】本ファイナンシャルプランニング支援システム30では、キャッシュフローの分析のほか、金融商品や保険商品の預け換えによる運用利回り計算、年金額の試算、住宅ローンの繰上返済計算、財産の評価額算出、相続・事業継承時の課税額算出など、種々の試算を行うことができる。また、諸官庁への届出手続きに加え、その届出様式などの帳票も出力させることができる。さらに、FAQを自動的に提供することも容易にできる。このように、本システム30を利用すれば、ユーザは個別の専門家に相談しなくても、手軽にファイナンシャルプランの自動診断を受けることが可能となる。

【0045】ここで、ファイナンシャルプランナー（以下、「専門家」とも称する）が本システム30を利用する様子を説明する。尚、本システム30の説明では相談者のことを（エンド）ユーザと呼び、前記専門家も利用者ではあるものの、最終消費者とは違った位置付けのため、ユーザとは呼ばずに専門家と呼び一貫して説明する。専門家は図1における専門家端末40により、周知のインターネット3を介してアクセスし、専門家情報44が専門家情報受付手段32により受け付けられる。そして、本システム30に専門家情報44を登録すれば専門家情報ファイル33にそのデータが格納され、本システム30の管理者（以下、「管理者」と称する）の許可する者即ち会員等はその会員レベルに応じた範囲でユーザは専門家情報44を検索自在に閲覧でき、ユーザ情報4までもある程度のデータを検索自在に閲覧される。そして通知を伴うか否かはどちらの設定でも良く「検索自在に閲覧される」ことこそが、前記ユーザ情報送付手段

(図示せず)である。但し、前記ユーザ情報送付手段は、前記ユーザ情報4を相手方の閲覧に供する状態にする手段であり、必ずしも郵便やファクシミリ等で前記ユーザ情報4を送付するものではない。ただし、不特定多数の閲覧に供する場合にはユーザの名前と住所等を隠して閲覧させるような配慮は必要であり、その点は社会通念に沿った守秘義務の範囲内であり、プログラム上は容易に実施できる。

【0046】ここで、専門家紹介手段34を具体的に説明する。前記専門家情報44とは前記ユーザからの多様な要望に対応し得る、言わば人材バンク的性質の個人メニュー(以下、「個人メニュー」と称する)であり、資格、得意分野、実務経歴、取り扱い金額及び取引顧客のランク等である自己紹介記事及び企業紹介記事もしくはそれを前記管理者が編集加工した記事である。ここで、前記会員レベルや、そのレベルに応じた検索範囲または閲覧範囲の設定は前記管理者の運用方針次第であるので、詳細は省略するが、要するに「検索自在に閲覧される」ことこそが、専門家紹介手段34である。即ち、専門家情報44を相手方の閲覧に供する状態にすることを意味する

【0047】前記したように、ファイナンシャルプランに必要とする専門知識は広範囲かつ複数の人材に分散し跨っている事がほとんどであり、夫々の分野における最高かつ最新の知識経験を自在に利用すべきである。そこでユーザは、周知のインターネット3を介して本システム30へアクセスし、前記個人メニューを閲覧し、求める人材足り得る専門家を選択し、連絡を取れば相談に応じてもらえることになる。相談料は前記専門家がユーザに直接に説明の上、提示するもよし、あるいは前記管理者がそこまで仲介し介入しても良い。いずれにしても円滑に運用すべく、報酬価格一覧表のインターネット掲示が望ましい。

【0048】又、例えば、住宅ローンの相談であれば、一般常識としては金融機関の融資担当者が専門知識経験者であり、その融資担当者は現実に当該金融機関において住宅ローンの設定をする予定があればこそ、無料相談に応じるものの、単なるシミュレーションのみであれば、いかにそれを容易に実行するコンピュータ装置等があっても、無料相談に応じるか否かは別の問題である。そこで、このような場合は住宅ローンに関し、相談にのみ応じられる専門家を紹介してもらう。ただし、これは説明の便宜上、単純明快な例を挙げたに過ぎず、例えば相続に関する税務処理等の場合は、既に専門家情報ファイル33に登録済みの該当する人材にアクセスすることになる。これらの設定も前記管理者の運用方針次第であるので、詳細は省略する。

【0049】ただし、前記のようにエンドユーザが専門家情報ファイル33にアクセスするかどうかはユーザの判断による。それは、自動診断処理手段15に前記ユー

ザの一身上のデータが入力され、既にある程度はベストに近い回答が提案書5により、出力され、その提案書5に「相談事項として、相続に関する税務処理等があるようですので、本システムに登録済みで該当する人材即ち税理士に相談されることをお勧めします。もし、ご希望があれば紹介いたします。」とのアドバイスの記載がなされていたりすれば、そのアドバイスの内容を採用するかしないかはユーザの自由だからである。

【0050】又、自動診断処理手段15の入出力データを前記専門家がユーザと対面する以前に資料として見るにより、格段に精度と効率の高い成果を期待できる。何故ならば、一通りの問診を経た後、機械にできる計算グラフ等の印刷出力を終え、しかも問題点の抽出に近いところまで到達し、残すところは専門家の知識経験と総合判断力がものをいう部分である。要するに機械にはできないことだけを専門家が考えて対応するのである。

【0051】ここで、前記コメントも予めプログラムされた内容だけは想定問答の答えを提案書5の所定欄に印刷できるものの、機械が文字通りの想定問答集を読む感じであり、無味乾燥の感は否めない。その点、前記専門家が、相談を受けたユーザだけのために個別の所感を提案書5の所定欄に記載することも可能であり、直接面談するのに比べれば問題にならないくらい、前記専門家は労力を要すること無しに前記所感を前記ユーザに伝えられるので、この行為を無償提供しても良い。その代わりに、当該専門家の名前をそのプロフィール(図示せず)と共に前記ユーザへ知らせれば、専門家にとっては極めて有効な広告宣伝効果が得られる。又、前記プロフィール等を前記ユーザへ知らせる機能は専門家紹介手段34、専門家広告掲載手段35及び提案書出力手段16のいずれかにより行う。

【0052】尚、ここで言う「広告」「宣伝」とは何も見栄え良く、ホームページデザイナー等の手により調製されてインターネット3の図示しない画面に掲載されるものばかりを意味する訳ではなく、広義に「広く世間に知らしめること」を意味しており、「前記プロフィール等を前記ユーザへ知らせる機能」は、たとえ簡単な履歴書もしくは職務経歴書程度の専門家情報であったとしても、しかも特定の会員にしか閲覧が許可されていなくても、専門家紹介手段34及び専門家広告掲載手段35に該当すると看做し得る。

【0053】ここで、住宅ローンの相談に前記提案書5の所感でのみ知り得た名前の専門家が、実は金融機関の融資担当者であったならば、後日その金融機関で当該住宅ローンの設定に及ぶことは想像に難くない。同様に、ファイナンシャルプランナー、社会保険労務士、税理士及び弁護士等もいくら個人営業しているといっても、提携の法人機関と非常勤顧問契約等の関係にあり、ある程度の相互協力していることが何かにつけて有利である。



さらに、前記企業系F Pにあっては、所属する企業の組織と力を利用して効果的に活動し、かつその組織に寄与する相互依存関係のなかから、前記提案書5の所感をきっかけに、所属する企業の内外で連鎖的に前記専門家と前記ユーザの紹介が進むなど、更なる発展が期待できる。

【0054】この発明の基本的な要旨は、ファイナンシャルプランに係る金融、年金、保険、不動産、税務、相続・事業継承のうち少なくともいずれか一つの相談情報を含むユーザ情報4を受け付けて、このユーザ情報4の分析、診断及び相談に応じ、かつ専門家の紹介まで可能なファイナンシャルプランニング支援システム30であることを既に説明した。

【0055】前記ユーザ情報4を受け付けるユーザ情報受付手段11は、本システム30の運用次第であり、前記ユーザが所定の用紙（図示せず）に必要事項を記入して本システム30の管理者に手渡し、それを前記管理者の側でキーボード入力するか、LAN等により接続されたパソコンの画面に開かれた所定の帳票（図示せず）に前記ユーザが直接キーボード入力する。そして、前記必要事項が漏れなく入力され、運用規則（詳細は省略）に照らして、適合すれば、それでユーザ情報4は受け付けられ、ユーザ情報ファイル12に登録される。

【0056】そして、受け付けた前記ユーザ情報4を格納するユーザ情報ファイル12に関連して、金融、年金、保険、不動産、税務、相続・事業継承に関する知識ベース情報を格納する知識ベース情報ファイル14がある。前記知識ベース情報とは、例えば金利、株式、人口構成、年金関連の計算式あるいは各種商品相場情報などの変動要因を含む情報であり、その知識ベース情報の入力を行う知識ベース情報入力手段13により、前記変動要因が逐一最新に更新されることが望ましい。何故ならば、例えば年金に関する相談に対応するだけでも、最低限前記した変動要因が相互に関連しているからである。又、親などの死去に伴う相続問題であれば、保険、不動産、税務、相続に関する法的知識まで知る必要があり、全ての相談内容に対して一般解を算出し得る計算式を求めるにも無理がある。

【0057】そうはいうものの、前記知識ベース情報を参考にして、前記ユーザ情報4の現状分析と改善プランの策定を行う自動診断処理手段15で処理された現状分析結果と改善プラン策定結果を提案書5として出力する提案書出力手段16とにより全ての相談内容に対してある程度の一般解を、数字、グラフ、短文でな一般的アドバイス（以下、「コメント」とも称する）等が印刷出力された提案書5を前記ユーザに交付するサービスができて、一般庶民でな大半のユーザにとって、予期せぬイベント無き平時には十分に役立たせ得る内容である。

【0058】又、前記提案書を格納する提案書ファイル17に適宜検索自在に整理しておけば、各ユーザ別の履

歴が残り、次のサービスの役立て得る他、各種事項別の切り口により、マクロな集計結果（詳細は省略）をさらに有効利用できる。特に、このようなマクロ的な集計情報は前記企業系F Pにとってはユーザ動向の把握、新製品の開発等に非常に有効な情報となる。一方、ファイナンシャルプランの支援に役立つ各方面の専門家が自身の業務経歴及び得意分野を明示した専門家情報44に基づいて、該当するユーザの相談に応ずる事を業として報酬を得るためのプロ登録すべく、当該専門家情報44を受け付ける専門家情報受付手段32があるので、前記運用規則に照らして、適合すれば、それで専門家はその専門家情報44と共に受け付けられ、専門家情報ファイル33に登録される。

【0059】又、前記専門家情報受付手段32により受け付けられ、検証された後に所定の分類格付け基準、即ち資格、得意分野、報酬金額及び過去の利用客の別などによる分類格付けに沿って格納する専門家情報ファイル33の他に、前記ユーザの要望に応じて最適の専門家を紹介する専門家紹介手段34と、前記専門家の存在をインターネット上に広告する専門家広告掲載手段35を備えている。

【0060】ここで、図2により、前記専門家が本システム30に登録する際の動作を示すフローチャートで説明する。図2に示すように、先ず専門家情報受付手段32により専門家情報44が入力される（ステップ201）。次に前記専門家紹介記事を前記管理者が検証する（ステップ202）。そこで前記のように所定の分類格付けがなされる（ステップ203）。そして、専門家情報ファイル33へ検索自在に専門家情報44が格納される（ステップ204）ことにより、前記専門家の登録が完了する。

【0061】専門家紹介手段34とは具体的には前記ユーザの側からは相談事項をキーワード（以下、「相談事項キーワード」と称する）設定し、前記専門家の側からは専門家自身の業務経歴及び得意分野をキーワード（以下、「得意分野キーワード」と称する）設定し、これら双方の「相談事項キーワード」と「得意分野キーワード」を一对一又は多枝で接続する接続プログラムがある。尚、稀で特殊な相談事項であれば既設の前記接続プログラムに沿わないこともあるので、その場合は前記管理者の人為的判断が加わるものの、相談事項で「相続」と相談されれば、「相続」を得意分野とする専門家が検索されることになる。

【0062】そして、一人又は複数の対象者が候補に検索された場合に人選に関する最終判断するのは前記ユーザとなるが、前記ユーザと専門家が当事者の双方から相手を選択することもできる。この時、相手を選択する判断基準は、既に専門家情報44とユーザ情報4がインターネット3経由で相互に関連されていれば十分である。前記専門家選択手段（図示せず）はそのための選択

肢の閲覧できる画面（図示せず）上で選択者が周知のマウスやキーボードによる選択指示入力することを意味する。

【0063】ここで、図3により、前記ユーザが前記専門家を紹介してもらう際の動作をフローチャートで説明する。図3に示すように、先ずユーザ情報受付手段11で必要事項に漏れがないことが確認され（ステップ301）、ユーザ情報4がユーザ情報ファイル12に登録される（ステップ302）。次にユーザは漏れなく自動診断処理手段15により自動診断を受ける（ステップ303）。そして、前記自動診断だけで満足したか否かを確認する（ステップ304）。満足ならそれで完了し、さらに不満なら専門家の診断を希望するか否かを確認する（ステップ305）。そこで希望するとあれば前記「相談事項キーワード」と前記「得意分野キーワード」の相互検索し（ステップ306）、ヒット有るかヒット無しかの確認する（ステップ307）。そこでヒット有りなら前記ユーザが前記専門家を択一的に決定し、相互に紹介される（ステップ309）。一方ヒット無しの場合には前記管理者の意思により対処される（ステップ308）。

【0064】ここで、図4により、前記専門家が前記ユーザを選択する際の動作をフローチャートで説明する。先ず、前記専門家が本システム30にアクセスし（ステップ401）、顧客対象者たる前記ユーザをユーザ情報ファイル12から検索し（ステップ402）、顧客対象者がもし見つかれば前記管理者の承諾を得て（ステップ403）、提案書ファイル5にコメントを記入し（ステップ404）、そのようにした提案書5aをユーザに届ける（ステップ405）ことにより、そのコメントが記載された提案書5aを読んだユーザがその専門家に相談の依頼するか否かを決定（ステップ406）すれば、その旨の諾否の連絡等をなし（ステップ407）、顧客獲得に至る。

【0065】又、専門家広告掲載手段35とはインターネット3で周知の手段により、不特定多数もしくは会員等の特定の対象者に限定して、前記所定の分類格付け基準に沿って検証された専門家情報ファイル33の内容等をインターネット3で閲覧可能な画面に提示するのである。これは、人材バンクの人材情報と同種の性格を備え、当該専門家広告を掲載した人、閲覧した人の双方にとって役立つものであるから、本システムを一層充実させ、さらなる利便の向上につながることもなる。尚、一般社会通念に従えば、受益者負担原則により、顧客たる前記ユーザを獲得したい前記専門家、又はその専門家の関係する業界の企業が、広告掲載料を前記管理者に支払うのが妥当であるが、その設定も前記管理者の運用方針次第である。

【0066】これらのことにより、個人のライフデザイン作成等の一般的事項からハイリスクハイリターンを踏

まえての高度に専門的な資産運用に関する事項まで、あらゆる相談に応じられる柔軟性を持ち、証券会社等の法人に所属する前記企業系FP又はそうでない前記独立系FPを前記対象ユーザに適宜紹介できるようになった。しかし、このように本システムがより広範囲かつ高度な対応のできる汎用システムとなった場合、本システムの使い方にはある程度の配慮を要する。

【0067】そこで、前記ユーザ情報4を受け付ける段階で前記ユーザの利用目的が堅実を希望するか又は積極的に利益を追求するかを確認する利用目的確認手段と、利用目的確認後に堅実運用と積極運用を区別する運用方針区別手段を備えた。例えば、ある中高年齢のサラリーマン等が老後の安泰を第一義に願っており、「配偶者も含めて生涯の年金受給総額を最大限にする賢く堅実な退職日の設定」との問診結果に基づくテーマがあれば、これはもう不確定要因を極力排除して、「現在、既知の環境条件の中でシミュレーションした結果はこれがベストです。」と提案書5で回答する。

【0068】又、別の例では、ある30代の独身男性で自己所有の資産も有り、その「動産及び不動産を担保にして、かなりの冒険的かつ積極的な利益追求を望むが、当然にリスクヘッジや危険分散も適切にした資産運用を強く望む。」とあれば、「現在、最も好成績を呈しているファイナンシャルプランナーを派遣します。」と提案書5で回答する。

【0069】このことにより、企業に雇用された人や大多数の一般個人が望んで止まない堅実な資産運用を主な目的とした需要に対応して信頼を得られ、一方ではハイリスクハイリターンを踏まえての積極的かつ高度に専門的な資産運用を主な目的とした需要にも対応できる。

【0070】又、専門家広告掲載手段35により広告する際に、当該専門家から広告掲載料を徴収するようにしており、このことは、テレビ、新聞や雑誌等に広告掲載した場合に、そのことで直接に利益を得られるであろう受益者負担の考え方である。又、職業別電話帳への広告掲載にも似ており、それ以上の効果が予想される。このことにより、この本システム30を運営する経費を前記広告料収入で賄い得る。従って、前記ユーザの利用料金を安く、あるいは無料にできる。従って、本システム30の普及が進み利用が盛んになる。

【0071】又、前記相談情報に関連する業界例えば証券会社の広告を掲載する企業広告掲載手段（図示せず）を備え、その企業広告掲載手段により広告する際に広告掲載料を徴収するようにした。このことにより、このファイナンシャルプランニング支援システム30を運営する経費を前記広告掲載料収入で賄い得る。従って、前記ユーザ及び前記専門家の利用料金を安くあるいは無料にできる。従って、本システムの利用がますます盛んになる。

【0072】又、前記運用方針区別手段により区別した

結果に応じて、予め設定された数種類の運用呼称を選択し、その選択された運用呼称を画面表示及び前記提案書の出力帳票に明示する運用呼称切替手段を備えた。例えば「実年の老後安心プラン」や「冒険投資プラン」など、用途に応じて利用者に最も分かり易い運用呼称を適宜に使い分け、その選択された運用呼称を画面表示及び提案書5又は提案書5aの出力帳票に明示することにより、本システムの利用に関して重大な間違いを起こすことが避け易く、全ての人が安心して利用できる。又、本システムの取り扱い相談内容であるファイナンシャルプランのように一般にはまだ馴染みの薄いカタカナ言葉であっても、「実年の老後安心プラン」や「冒険投資プラン」など、用途に応じて利用者に最も分かり易い運用呼称を適宜に使い分ければ、さらなる利用の発展を促す効果が有る。

【0073】又、前記問診に基づき、前記運用方針別手段により区別した結果に応じて、ファイナンシャルプランニング支援システムの利用料金徴収方法を変えることにしても良い。例えば、前記「実年の老後安心プラン」のユーザには奉仕価格とし、前記「冒険投資プラン」のユーザには成功報酬価格設定しても良い。具体的には、周知のインターネットによる証券取引を初めとする各種電子商取引における課金徴収手段を前記専門家が予め設定しておけば、その専門家は前記ユーザに適宜に課金し、徴収の確認まで可能であるから、前記専門家が自分の電子商取引手段を用いて前記ユーザからの証券取引等の売り買い注文等を自らの責任において代理執行し、その成功報酬を差し引いた残りの金額を前記ユーザとの間で精算する。

【0074】ここでは、前記ユーザの意思決定によって各種財務テクニックの運用に失敗すれば、前記専門家は自らの課金徴収能力において、前記ユーザから精算金の徴収を実行する。この点は電子商取引以前の証券会社等の外務員の実務と同様であるので、詳細は省略する。要するに、一般のエンドユーザと異なり、前記専門家の場合はインターネットにおける業として、用を成し得る程度の課金徴収手段は予め備えており、その課金徴収手段によって、本システムの利用料金は前記専門家が納得する限り、代理徴収してもらえることになる。

【0075】又、前記管理者又は前記専門家は、前記ユーザ情報4又は前記提案書5の内容から前記ユーザの関心ある情報、例えば相場情報等を前記知識ベース情報ファイル14から検索し、その関心ある情報を前記ユーザに通知する関心情報通知手段、例えばダイレクトメールの自動印刷機等（図示せず）を備えたので、一度このファイナンシャルプランニング支援システム30を利用した後の前記ユーザとは、定期的に繰り返して接触する機会を得られ、前記ユーザはこのファイナンシャルプランニング支援システム30及び前記専門家を繰り返し利用する可能性が高くなる。尚、ユーザ情報受付手段11、

知識ベース情報入力手段13、自動診断処理手段15、提案書出力手段16、専門家情報受付手段32、専門家紹介手段34及び専門家広告掲載手段35は、周知のマウス、キーボード、ディスプレイ、パソコン本体等であるハードウェアとプログラムによってその機能を実現している。又、図示しない記憶装置は、ハードディスクや光磁気ディスク等によって構成され、その内部にユーザ情報ファイル12、知識ベース情報ファイル14、専門家情報ファイル33及び提案書ファイル17をそれぞれ有している。以上、本システム30の実施形態について説明したが、本発明は、前記した実施形態に限定されることなく広く変形して実施可能である。

#### 【0076】

【発明の効果】以上説明したように、本発明によれば、以下の効果を奏する。請求項1に係る発明によれば、個人の家計の収支、財務の分析及びライフデザイン作成等の一般的事項からハイリスクハイリターンを踏まえての高度に専門的な資産運用に関する事項まで、あらゆる相談に応じられる柔軟性を持ち、証券会社等の法人に所属する前記企業系FPはもとより、証券会社等の法人に所属しない前記独立系FP等の専門家を前記対象ユーザに適宜紹介できるようになった。

【0077】又、請求項2に係る発明によれば、専門家の立場から見ると不適切なユーザを除外し、交渉する価値のあるユーザ情報のみを選別できるので、無駄なく効率よいコンサルティング活動ができる。そして、前記企業系FPには市場動向調査に基づく新製品開発等の基礎情報が得られる。又、前記専門家が自ら積極的に顧客及び仕事の獲得できる。

【0078】又、請求項3に係る発明によれば、前記ユーザは前記専門家を紹介される以前に、コンピュータによる自動診断を受け、シミュレーションした数字、グラフ、及び想定問答集の模範解答もしくは前記専門家からの短文コメント等であり、既知の環境情報の中ではベストと考えられる一般解を記載した前記提案書を手軽に受け取れる。又、前記専門家は本格的な面談に到る以前に、前記短文コメント等で前記ユーザの関心と呼べるので、手軽な自己紹介に近い営業活動が効果的にできる。さらに、コンピュータにできる程度のことは大抵実行済みであり、その後は専門家自身にしかできないことに専念できるので、負担が軽くなり、その分だけ、良い仕事ができる。さらに、コンサルタント料の低価格化もできる。

【0079】請求項4に係る発明によれば、企業に雇用された人や大多数の一般個人が望んで止まない堅実な資産運用を主な目的とした需要に対応して信頼を得られ、一方ではハイリスクハイリターンを踏まえての高度に専門的な資産運用を主たる目的とした需要にも対応できる。

【0080】又、請求項5及び請求項6に係る発明によ

れば、このファイナンシャルプランニング支援システムを運営する経費を前記広告掲載料収入で賄い得る。従って、前記ユーザ及び前記専門家の利用料金を安くあるいは無料にできる。従って、このファイナンシャルプランニング支援システムが一層普及し、その利用がますます盛んになる。

【0081】又、請求項7に係る発明では、本システムの利用に関して重大な間違いを起こすことが避け易く、全ての人に安心して利用できる。又、ファイナンシャルプランのように一般にはまだ馴染みの薄いカタカナ言葉

であっても、利用者に最も分かり易い呼称を適宜に使い分けられ、さらなる利用の発展を促がす効果が有る。

【0082】又、請求項8に係る発明では、本システムの利用料金に関し、大多数の堅実運用のユーザには低価格で、比較的少数の積極運用のユーザには応分の価格設定が自由にでき、社会通念に照らして妥当性が認められ、かつ本システムの管理者にとってその経営に寄与し得る。従って、世間に一般化する程にさらなる発展を促がすので、多くの人の要望に答えられる前記専門家の知識経験等を安価に利用できる効果が有り、全ての人

安心して利用できる。

【0083】又、請求項9に係る発明によれば、前記管理者又は前記専門家は一度のみならず、繰り返して前記ユーザと接触する機会を得られ、前記ユーザは繰り返しこのファイナンシャルプランニング支援システム及び前

記専門家を利用する可能性が高くなる。

【図面の簡単な説明】

【図1】本発明の一実施形態を示すファイナンシャルプランニング支援システムのブロック構成図である。

【図2】専門家が本システムに登録する際の動作を示すフローチャートである。

【図3】ユーザが専門家を紹介してもらう際の動作を示すフローチャートである。

【図4】専門家がユーザを選択する際の動作を示すフローチャートである。

【符号の説明】

3 インターネット

4 ユーザ情報

5 提案書

11 ユーザ情報受付手段

12 ユーザ情報ファイル

13 知識ベース情報入力手段

15 自動診断処理手段

16 提案書出力手段

17 提案書ファイル

30 ファイナンシャルプランニング支援システム

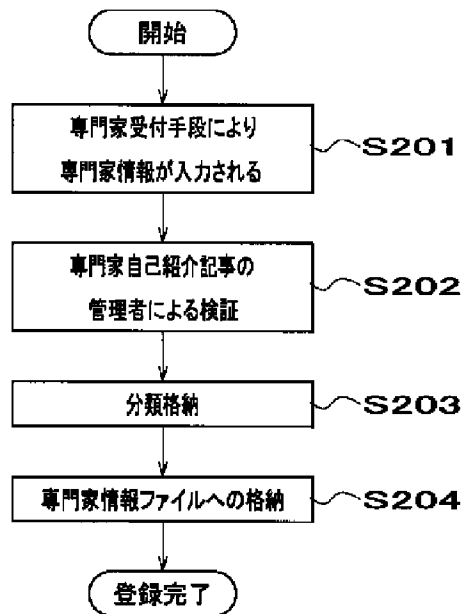
32 専門家情報受付手段

33 専門家情報ファイル

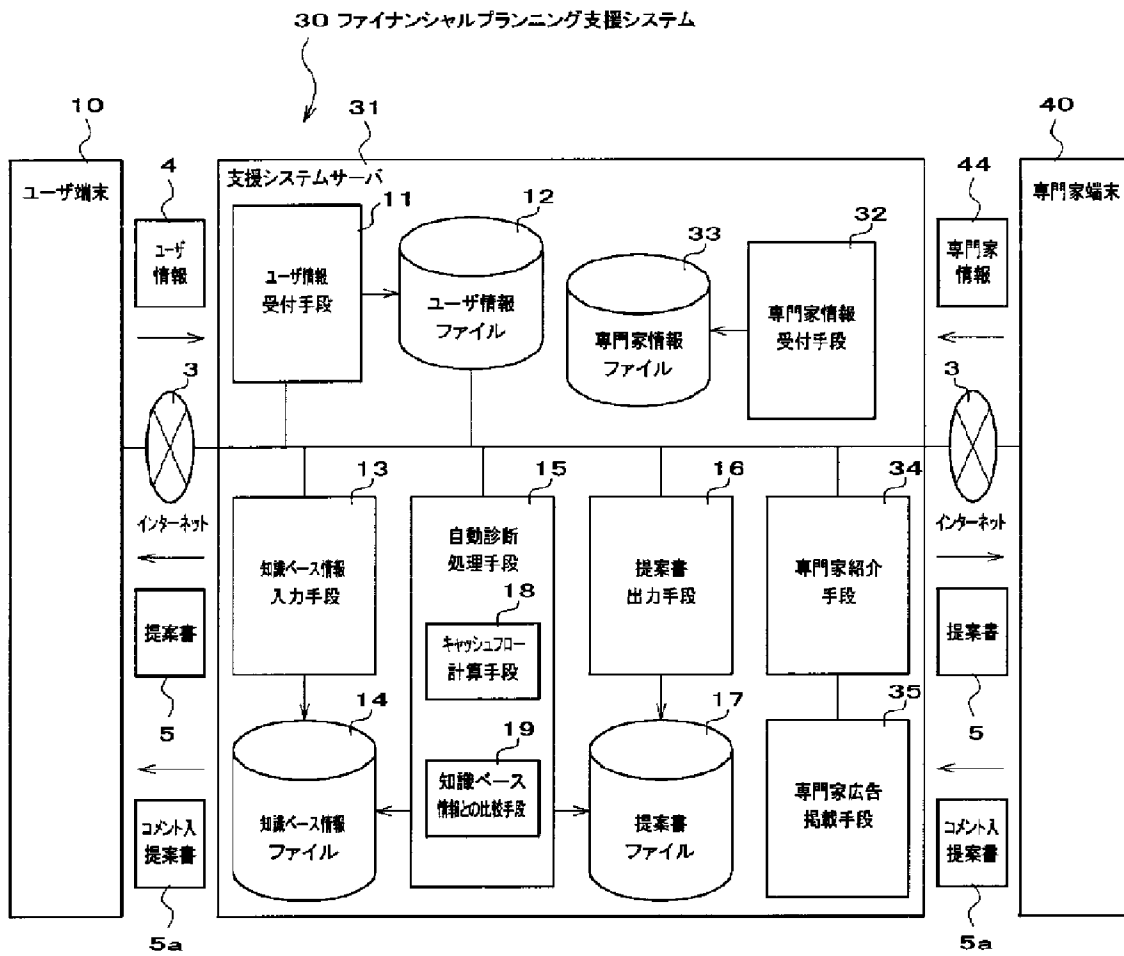
34 専門家紹介手段

35 専門家広告掲載手段

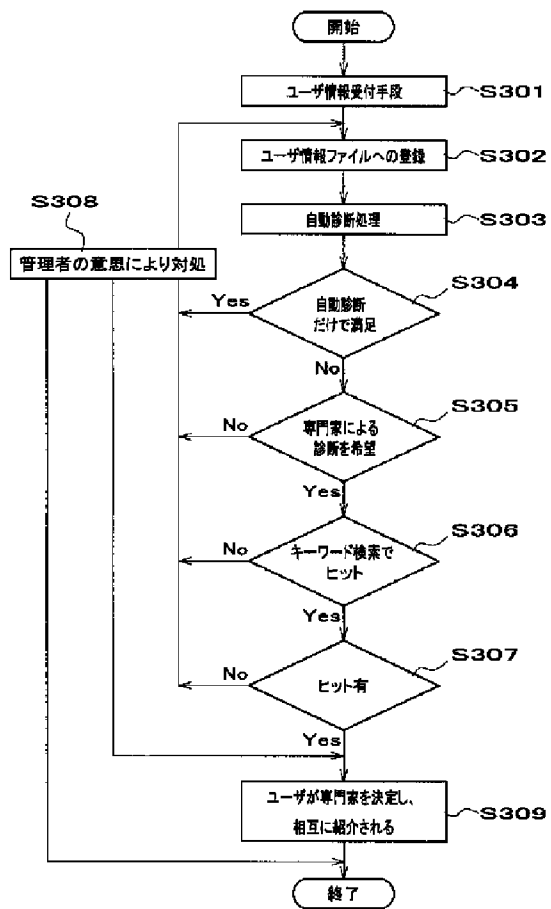
【図2】



【図1】



【図3】



【図4】

